

² Подсчитано автором по: Инвестиции в России, 2003: Стат. сб. М., 2003. С. 92—94.

³ Подсчитано автором по: Стат. бюл. 2005. № 5 (115). С. 62—100; Стат. бюл. 2003. № 1(94). С. 148—191; Стат. бюл. 2004. № 5(104). С. 68—112.

⁴ Подсчитано автором по: Основные показатели транспортной деятельности в России, 2004: Стат. сб. М., 2004.

⁵ См.: Структура и основные показатели деятельности предприятий (без субъектов малого предпринимательства) за 2003 год (по данным структурного обследования). М., 2004.

⁶ Подсчитано автором по: [Электрон. ресурс]. Режим доступа: www.ato.ru.

⁷ См.: *Doganis R. The Airline Business in the Twenty First Century* // *Journal of Marketing*. 2004. № 2. Р. 42.

⁸ Подсчитано автором по: Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. М., 1999. Т. 1. С. 282—283; Регионы России. Социально-экономические показатели, 2003: Стат. сб. М., 2003. С. 324—325; Регионы России: Стат. сб.: В 2 т. М., 2001. Т. 2. С. 296—297; Регионы России: Социально-экономические показатели, 2004: Стат. сб. М., 2004. С. 353—355.

⁹ Подсчитано автором по: Регионы России, 2004: Стат. сб. М., 2004. С. 347—348.

Материал поступил в редакцию 07.11.2006 г.

Е. Е. Рябов

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

Исторически концепция конкурентоспособности основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т. п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера.

Конкуренция составляет основу динамичного развития индустриального общества, имеет первоначально форму свободной конкуренции частных производителей на открытых рынках и преимущественно ценовой механизм ее реализации на внутреннем и зарубежных рынках. При этом само понятие конкуренции в индустриальном обществе, развивающемся на протяжении трех веков, динамично меняется.

Высокий уровень производства и потребления валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения способствует в развитых рыночных странах созданию более качественных условий для межстрановой и межфирменной конкуренции в мировом экономическом пространстве.

РЯБОВ ЕВГЕНИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ — заместитель директора по экономике и финансам ЗАО «Уральский завод прецизионных сплавов».

© Рябов Е. Е., 2007

В ходе индустриального развития в рыночной среде созревают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конкуренции от преимущественного использования сравнительных национальных преимуществ к использованию динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю.

Сравнительные преимущества даны стране от природы, они статичны, не вечны и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей природе безграничны. Нельзя противопоставлять сравнительные и конкурентные преимущества, тем не менее их надо четко различать. Интеграция в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве. В новой экономике конкурентные преимущества связаны с информационной революцией: телекоммуникационные фирмы на пороге XXI в. вышли в лидеры по капитализации, обогнав по этому показателю традиционные фирмы нефтяной, автомобильной и металлургической промышленности. В России наблюдается прямо противоположная картина: в десятке наиболее крупных компаний по капитализации в 2000 г. семь представляют энергетические корпорации, хотя уже становится очевидным, что, например, нефтяные компании в долгосрочной стратегии создания конкурентных преимуществ страны не имеют реальной перспективы.

Во второй половине XX в. конкуренция приобрела новые черты: свободная конкуренция частных товаропроизводителей на изначально открытых рынках сочеталась в самых разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур на частично закрытых, в том числе с помощью протекционизма, рынках; постепенно происходил сдвиг от использования в основном ценовых методов конкуренции к преимущественно неценовым, хотя в реальной экономике всегда наблюдается их сочетание; изменение структуры спроса от потребления массовой унифицированной продукции к удовлетворению индивидуального потребительского и инвестиционного спроса трансформирует рынки на все более расщепляющиеся их сегменты с возрастающей интенсивностью конкуренции.

В принципе конкурирующим субъектам надо достигать тех же или еще лучших результатов в прибыльности производства и эффективности использования труда и капитала при кардинально меняющемся спросе, более сложной конфигурации рынков. Конкуренция за доходы потребителя приобретает все более агрессивный характер — выживает сильнейший инноватор. Во многих случаях конкурентная борьба приобретает избыточный, зачастую разрушительный характер, в связи с чем формируется новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения. Создание гибких альянсов, взаимный обмен конкурентов-партнеров новейшими научно-техническими достижениями, инновациями и ноу-хау взаимно обогащает их и усиливает кон-

курентоспособность обеих сторон. Одновременно государство изыскивает новые способы регулирования создания альянсов с чрезмерной монополизацией производства для защиты «добросовестной» конкуренции.

Быстрый рост совокупного спроса и интенсивное повышение эффективности материального производства в индустриальном обществе выявили, с одной стороны, ограничения в наращивании материальных потребностей, а с другой стороны, создали предпосылки для перехода значительной части рабочей силы в сферу услуг. В рамках индустриального общества созревают условия для перехода к постиндустриальному обществу, которое становится отличительной чертой XXI в.

Постиндустриальное общество, формирующееся с середины 70-х гг. XX в., базируется на производстве наукоемких товаров и интеллектуальных услуг; выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии, — основа нового электронофицированного типа производства, принципиально иных, чем ранее, управленческих систем, инфраструктурных сетей хозяйства, финансовых потоков¹. В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в условиях глобализации мирового хозяйства и формирования «новой экономики». Наиболее продвинутой частью «новой экономики» выступает интернет-экономика. Суть проблемы заключается в использовании наиболее развитыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с интернет-технологиями, позволяющими захватить выгодные сегменты быстро расширяющегося интернет-пространства. «В результате (преобразований предпринимательских структур) сотрудничать и конкурировать на рынках начинают не организованные структуры, которые сейчас представляют компании, а чистые ноу-хау и владеющие ими брэнды».

В СССР отношение к проблеме конкурентоспособности было, мягко говоря, сдержанным — эта категория связывалась в основном с экспортными товарами. Такое положение полностью соответствовало характеру советской хозяйственной системы. Поэтому и основой конкурентоспособности являлась сравнительная прибыльность экспорта поставщиков. Ярким примером такого отношения к понятию конкурентоспособности является определение, данное Ю. Ф. Шамраем и Г. В. Габунией: «Конкурентоспособность может быть определена как сравнительная прибыльность экспорта поставщиков (фирм или стран), т. е. как разница между рыночными ценами и затратами на производство и реализацию поставляемой на мировой рынок продукции».

Казалось бы, совершенно по-другому должно было быть в современной России. Однако и здесь, несмотря на ускоренное строительство рыночной экономики, проблеме конкурентоспособности сравнительно долго не уделялось достойного внимания, хотя эта категория является ключевой в контексте обеспечения ее успешной конкурентной борьбы в мировой экономике. Тем не менее на это есть веские причины: в дореформенных условиях обращение к этой области экономической жизни не было актуальным, а трансформация национальной хозяйствен-

ной системы России оказалась настолько быстрой и радикальной, что наука не успела основательно осмыслить новые реальности. В определенной степени такому осмыслению мешают и кажущаяся очевидность содержания категории конкурентоспособности, и ее близость к категории эффективности: их нередко рассматривают в качестве однопорядковых, хотя первая, основываясь на последней, включает в себе более сложные взаимосвязи хозяйствующих субъектов — отдельных фирм и корпораций, отраслевых объединений и национальных комплексов.

В отличие от отечественной зарубежная экономическая наука уделяла больше внимания пониманию конкурентоспособности и определяла это понятие более широко. Например, по определению гарвардского словаря «Field Guide to Business Terms» основой конкурентоспособности являются товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках. Российские экономисты обратили более пристальное внимание на проблему конкурентоспособности в кризисный 1998 г. Так, М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова в 1998 г. дали следующие определения конкурентоспособности: «Конкурентоспособность — обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования»²; «Микроконкурентоспособность — соотношение цены и качества конкретных товаров, производимых отдельными предприятиями и фирмами, или оказываемых ими услуг»³; «Мезоконкурентоспособность — эффективность работы отдельных отраслей национального хозяйства, оцениваемая, помимо традиционных критериев, по показателям, характерным для данной отрасли и описывающим степень ее живучести и динамичности при различных вариантах развития экономики данной страны и мира в целом»⁴. В основу разделения на уровни был положен отраслевой подход.

В 1999 г. А. З. Селезнев использовал территориальный подход и дал определение конкурентоспособности региона: «Конкурентоспособность региона — обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положения региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешних рынках, отражаемые через показатели, адекватно характеризующие такое состояние и его динамику». М. Коллонтай спустился на более низкий уровень конкурентоспособности и дал определение конкурентоспособности товара с точки зрения покупателей: «Конкурентоспособность товара — это способность товара на единицу своей стоимости удовлетворять больше потребностей покупателей или на более высоком уровне, чем товар конкурентов». В связи с экономическим ростом экономики страны, нарастающей дискуссией по поводу конкурентоспособности России как экономики в целом и активизацией действий по вступлению в ВТО А. А. Дынкин и Ю. В. Куренков дали развернутое определение конкурентоспособности на национальном уровне как результирующего показателя, вложив в него такие составляющие, как эффективное производство, эффективное распределение и эффективные продажи, а также разумное использование экспортных преимуществ в целях повышения экономического потенциала: «Конкуренто-

способность страны — результирующий показатель того, насколько эффективно по сравнению с другими странами она производит, распределяет и продает создаваемые в ней товары и насколько разумно она использует свои экспортные преимущества для неуклонного повышения собственного экономического потенциала в самом широком смысле этого понятия»⁵; «Национальная конкурентоспособность — способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах»⁶. Подобное же определение национальной конкурентоспособности дали в 2005 г. М. Дерябина и С. Колчин, но в более сжатом виде: «Национальная конкурентоспособность — способность национальной экономики в рыночной системе производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах»⁷. И. О. Миргородская определила конкурентоспособность как некую возможность приспособления к изменениям, подчеркнув при этом, что ее необходимо рассматривать только в среде соперничества: «Конкурентоспособность — это возможность приспособиться к изменяющимся условиям с точки зрения удержания или улучшения позиций среди соперничающих»⁸. И. П. Богомолова и Е. В. Хохлов в 2005 г. дали общее определение конкурентоспособности, дополнив реальную способность объекта выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников потенциальной: «Конкурентоспособность объекта — состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного»⁹. Так изменялось понятие конкурентоспособности в российской экономической науке.

В современной теории по проблемам конкурентоспособности существуют два подхода к выделению уровней конкурентоспособности: территориальный и отраслевой. С точки зрения территориального подхода выделяют конкурентоспособность страны (макроуровень), конкурентоспособность региона (мезоуровень) и конкурентоспособность фирмы (микроуровень). Отраслевой подход выделяет национальную конкурентоспособность (макроуровень), конкурентоспособность отрасли (мезоуровень) и конкурентоспособность товара (микроуровень).

В самом широком смысле конкурентоспособность означает возможность выигрыша в соревновании. Применительно к экономической сфере конкурентоспособность в самом общем виде — обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования.

¹ См.: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999. С. 65.

² Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Рос. экон. журн. 1998. № 3. С. 68.

³ Там же. С. 68.

⁴ Там же. С. 68.

⁵ Дынкин А. А., Куренков Ю. В. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М., 2003. С. 56.

⁶ Там же. С. 57.

⁷ Дерябина М., Колчин С. Конкурентоспособность российской экономики в условиях глобализации // Власть. 2005. № 2. С. 43.

⁸ Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования // Философия хозяйства. М., 2005. № 4/5. С. 203.

Материал поступил в редакцию 11.10.2006 г.

С. Н. Сабанин
В. Н. Кудашов

ОРУЖИЕ КАК ОТРАЖЕНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО ПРОГРЕССА

Под оружием понимаются устройства и предметы, конструктивно предназначенные для поражения живой или иной цели, не имеющие хозяйственно-бытового назначения, являющиеся специфическими источниками повышенной опасности, исправные и годные к использованию по назначению или если их возможно привести в пригодное состояние¹.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона «Об оружии» в зависимости от целей его использования соответствующими субъектами, а также по основным параметрам и характеристикам оно подразделяется на гражданское, служебное и боевое ручное стрелковое и холодное².

Нам представляется, что необходимо сделать анализ того, какую роль играло оружие в жизни человеческого общества, как протекал процесс осознания общественной опасности его бесконтрольного оборота и, как следствие указанного процесса, как возникло и развивалось законодательство об ответственности за запрещенные действия с оружием.

В эпоху разложения первобытного строя каждый взрослый мужчина племени был воином, охотником и являлся собственником изготовленного и употребляемого им оружия³.

Образование государства у каждого народа имело свою специфику.

Однако у целого ряда народов война, не будучи решающим фактором возникновения государства, убыстряла процесс его появления и утверждения, поскольку для господства над завоеванными территориями родовой строй не давал необходимых средств⁴.

В данном случае оружие народа-победителя (уровень развития оружейного ремесла, наличие оружия у каждого мужчины, умение им эффективно пользо-

САБАНИН СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ — доктор юридических наук, профессор, заместитель начальника Уральского юридического института МВД РФ, заслуженный юрист РФ, Екатеринбург.
КУДАШОВ ВАДИМ НИКОЛАЕВИЧ — преподаватель Пермского филиала Нижегородской академии МВД РФ.

© Сабанин С. Н., Кудашов В. Н., 2007